

## 나-타인 소유의 낯선 화폐 가치 추정에 조절초점이 미치는 영향

### The Effect of Regulatory Focus on Estimating Value of Unfamiliar Currency Owned by Self or Others

임가영<sup>1</sup> · 손영우<sup>2</sup> · 임혜빈<sup>3†</sup>

Ga Young Lim<sup>1</sup> · Young Woo Sohn<sup>2</sup> · Hye Bin Rim<sup>3†</sup>

#### Abstract

Because of self-enhancement motives, when involved in social comparison, many people generally value things that are related to themselves, with the representative example being possessions, which is known as the endowment (ownership) effect. However, there are times when someone else's possessions appear to be better than our own, even if they are the same things, which is known as the endowment effect reversal. The purpose of this study was to explore the moderating variable that regulates the endowment effect and the endowment effect reversal by confirming whether the value estimation of others' belongings differed through a regulatory focus as it was surmised that the regulatory focus would moderate the endowment effect of the self versus the others' ownership. Foreign participants were shown the currency of a country they were unfamiliar with and asked to estimate the value in their home country currency. It was found that when people thought the money was their own, people with a promotion focus estimated the value to be higher than people with a prevention focus. However, when they thought it was someone else's money, the regulatory focus moderating effect was not found to be significant, which suggested that the endowment effect may be strengthened or eliminated depending on the individual's regulatory focus. Based on these study results, the implications, limitations, and suggestions for follow-up studies are discussed.

**Key words:** Money, Ownership effect, Psychological ownership, Regulatory focus, Self-others

#### 요 약

일반적으로 사람들은 자기고양 동기로 인해 나와 관련된 것을 더 좋게 평가하는 것으로 알려져 있으며, 대표적인 예시로 소유효과가 있다. 하지만 우리는 경험을 통해 동일한 물건이어도 내 것보다 타인의 것이 더 좋아 보일 때가 있다는 것을 알고 있다. 최근 연구들은 이러한 현상을 소유효과의 역전 현상이라 설명한다. 본 연구는 나-타인 소유물에 대한 가치 추정이 개인의 조절초점 성향을 통해 달라지는지 확인함으로써 소유효과와 소유효과의 역전 현상을 조절하는 심리학적 변인을 탐색해 보고자 하였다. 이에 따라 지각된 이득과 손실에 대한 관점이 다르다고 알려진 개인의 조절초점 성향이 나-타인 소유주에 따른 소유효과를 조절할 것으로 예상하였으며, 외국인 참가자를 대상으로 익숙하지 않은 타 국가의 화폐를 보여주고 돈의 가치를 모국의 화폐 가치로 추정하도록 하였다. 그 결과, 예방초점 성향이 높은 사람들보다 향상초점 성향이 높은 사람들이 더 돈의 가치를 높게 추정하는 것으로 나타났다. 하지만 내가 아닌 다른 사람의 돈이라고 생각했을 때는 조절초점 성향의 조절효과가 유의하지 않았다. 이는 조절초점이라는

\* 이 논문은 2020년도 광운대학교 교내학술연구비 지원으로 연구되었음.

<sup>1</sup> 임가영: 연세대학교 심리학과 박사과정

<sup>2</sup> 손영우: 연세대학교 심리학과 교수

<sup>3†</sup> (교신저자) 임혜빈: 광운대학교 산업심리학과 부교수 / E-mail : hbrim@kw.ac.kr/ TEL : 02-940-5656

개인차 수준에 따라 소유효과가 더 강하게 나타날 수도 있고, 사라질 수도 있다는 것을 시사한다. 연구 결과를 바탕으로 연구의 의의, 한계점 및 후속 연구에 대해 논의하였다.

**주제어:** 돈, 소유효과, 심리적 소유, 조절초점, 나-타인

## 1. 서론

“남의 떡이 더 커 보인다.” 내 손 안에 있는 것보다 남의 손에 있는 물건이 더 좋아 보임을 비유적으로 표현한 속담이다. 비슷한 뜻으로 영어권에서는 “The grass is always greener on the other side”라는 표현을 사용한다. 내 손에 이미 들어온 것보다 아직 내 손에 들어오지 않은 것, 즉, 내 것이 아닌 것을 더 가치 있게 생각하는 이 같은 현상은 심리학에서 말하는 소유효과와는 반대되는 현상이라고 할 수 있다.

소유효과(endowment effect)는 한 물건의 판매자와 구매자가 있을 때, 판매하려는 물건에 대해 판매자는 더 높은 가격을 매기고, 구매자는 그보다 낮은 가격에 구매하고 싶어 하는 현상을 의미한다(Thaler, 1980). 대체로 사람들은 타인이 가진 것보다 내가 가진 것이 더 좋다고 생각하는 소유 편향을 보이는 것으로 알려져 있고, 이를 뒷받침하는 연구가 많이 보고 되어왔다(Beggan, 1992; Kahneman & Tversky, 1979; Megan, 2018; Morewedge et al., 2009; Peck & Shu, 2009; Thaler, 1980). 하지만 앞서 언급한 속담처럼 개인이 항상 내가 소유한 것의 가치를 타인의 것보다 높게만 평가하는 것은 아니라는 점에서 소유효과가 역전되는 심리학적 경계 조건에 대해 탐색해 볼 필요성이 제기된다.

따라서 본 연구는 사회적 비교라는 큰 틀에서 나 또는 타인의 소유물인지에 따라 가치 추정이 달라지는지 살펴보고, 어떤 개인의 심리학적 요인이 이 관계에 영향을 미치는지 살펴보고자 한다.

## 2. 이론적 배경

### 2.1. 소유효과와 심리적 소유

소유효과는 사람들이 자신이 소유하지 않은 것보다

소유한 것을 더 좋게 평가하는 가치 편향적 경향성을 보이는 것을 의미하며, 자기고양 동기(self-enhancement)와 관련성이 높은 심리적 현상으로 알려져 있다(Loewenstein & Adler, 1995; for a review, see Morewedge & Giblin, 2015).

개인이 소유하고 있는 것에는 다양한 형태가 존재하는데 사회 비교 연구는 대부분 타인과 비교하게 되는 행동, 기술, 능력, 의견과 같은 무형의 자산에 초점을 두고 있다(Gibbons & Buunk, 1999; Suls et al., 2002). 사회적 비교의 결과 중 하나로 나타날 수 있는 소유효과는 무형 자산이 아닌 유형의 소유물을 나의 것과 타인의 것 간에 비교하여 나타나는 효과라고 볼 수 있다. 특히, 소비자 분야의 연구에 따르면 사람들은 자신과 유형의 소유물을 연합함으로써 개인의 소유물에 자아(self)를 투영하는 경향을 보이게 되며(Chatterjee et al., 2013; Dommer & Swaminathan, 2013; Weiss & Johar, 2013, 2016; Ye & Gawronski, 2016), 그 결과, 내 소유물의 높은 가치는 나의 (높은) 자존감으로 연결해 생각할 수 있다고 알려져 있다. 이렇게 소유물과 개인을 연합해 생각하는 경향성은 사람들이 자신의 의견이나 능력을 자신들이 소유한 물리적 소유물에 투영한다는 것을 의미하며(예: 명품가방, 자동차, 아파트 등), 이를 통해 나의 소유물에 대해서도 타인의 소유물과 비교하여 상대적으로 그 가치를 추정하고 내가 가진 물건의 가치를 결정하는 과정을 거치게 된다. 최근 연합적 네트워크 모델을 이용한 한 연구는 새로운 물건을 소유하게 됐을 때, 사람들은 새로운 연합을 생성하게 되고, 소유한 물건에 자신의 특징을 전이하게 된다는 암묵적 나-사물 연합(implicit self-object linking)을 제안하였다(Ye & Gawronski, 2016). 이들은 소유 행위와 소유효과와의 관계를 암묵적 나-사물 연합이 매개할 것으로 보았는데, 최근 연구에 따르면 물건의 소유는 개인과 물건을 심리적으로 연결하고 그 결과로 소유 편향(possesion biases)이 발생한다는 암묵적 나-사물 연합의 매개효과를 실험 연구를 통해 밝혔다(Reed, 2018).

또한 소유효과 관련 연구에 따르면 사람들은 물리적 소유가 아닌 심리적으로 소유한 것 같은 느낌만으로도 소유효과를 보이는 것으로 알려졌다. 초기 소유효과 연구는 소유효과가 개인이 물리적으로 소유한 것을 잃고 싶어 하지 않는 손실 회피 성향에서 기인한다고 보았으나(Kahneman & Tversky, 1979; Thaler, 1980), 이후의 소유효과에 관한 연구들은 물리적 소유뿐만 아니라 개인이 물건을 잠시 소지(mere possession)한 짧은 시간의 경험만으로도 심리적으로 그 물건이 ‘내 것’이라고 느끼는 주관적 경험을 하게 되며, 그 결과 온전한 나의 것이 아님에도 해당 물건에 대해 긍정적 평가를 하는 소유효과를 보인다고 보고하고 있으며(Beggan, 1992; Carmon et al., 2003; De Dreu & Van Knippenberg, 2005; Kirmani et al., 1999; Morewedge et al., 2009; Peck & Shu, 2009; Pierce et al., 2003; Reb & Connolly, 2007; Shu & Peck, 2011), 최근에는 심리적 소유감이 높을수록 소비자가 느끼는 행복감 수준도 높아진다는 연구도 보고되었다(Li & Atkinson, 2020). 즉, 개인이 물리적으로 물건을 가지고 있지 않더라도 조작 방식에 따라서는 어떤 물건을 내가 소유하고 있다고 느끼게만 했을 때도 소유효과가 나타난다고 볼 수 있다(Carmon et al., 2003; Morewedge et al., 2009; Peck & Shu, 2009; Reb & Connolly, 2007). 예를 들어, 물리적 소유가 아니라 단순히 물건을 만지는 것만으로도 개인에게 심리적 소유효과가 나타나며(LeBarr & Shedden, 2018; Peck & Shu, 2009), 물리적 소유나 다른 물건으로의 교환 없이 물건을 소유했다고 상상하는 것만으로도 소유효과가 발생하는 것으로 보고되고 있다(Carmon et al., 2003; Morewedge et al., 2009; Reb & Connolly, 2007).

종합했을 때, 개인은 자신이 가진 무형의 자산뿐만 아니라 물리적 소유물에 대해서도 타인과 비교하곤 하며, 이때 자기 소유의 것에 더 높은 가치를 부여하는 소유효과가 나타난다고 할 수 있다. 아울러 이전 연구들에 따르면 물리적 소유뿐만 아니라 심리적으로 소유한 것에 대해서도 소유효과가 일어남을 확인할 수 있다. 이에 본 연구는 무형의 능력이나 특성에 대한 비교가 아닌 유형의 소유물에 대한 나-타인 비교에 초점을 두어 연구를 진행하고자 하며, 시각적 관점을 다르게 만든 이미지를 이용해 심리적 소유효과를 본인 소유와 타인 소유로 조작함으로써 타인 소유라고 느낄 때보다

본인 소유라고 느낄 때 더 강한 심리적 소유효과가 나타나는지 확인하고자 하였다.

## 2.2. 나-타인 비교와 소유물의 가치 추정

인간은 기본적으로 자기 자신의 가치를 고취하고자 하는 자기고양 동기가 있다. 최근 자기조절의 세 가지 동기와 사회적 비교 과정의 통합을 시도한 연구에 따르면 자기평가 동기(self-evaluation), 자기증진 동기(self-improvement), 자기고양 동기가 사회적 비교의 동기로서 작용하게 된다고 한다(Diel et al., 2021). 이중 자기고양 동기는 주로 나보다 부족하다고 생각되는 대상과 자신을 사회적으로 비교하는 하향 비교(downward comparison)를 통해 개인의 자존감 증진을 추구한다고 설명한다(Diel et al., 2021). 기존 심리학 연구들은 자기고양 동기가 “나는 평균보다 낫다”라고 생각하게 할 뿐만 아니라 자신이 소유한 것의 가치 또한 과대평가하게 만들 수 있다는 것을 밝히고 있다(Alicke, 1985; Beggan, 1992; Brown, 1986, 2012; Chatterjee et al., 2013; Dommer & Swaminathan, 2013; Maddux et al., 2010 Wojcik & Ditto, 2014).

‘자아(self)’가 투영된 소유물의 가치를 타인의 것과 비교하여 더 높게 평가하는 행위는 자기고양 동기에서 기인한 사회적 비교의 결과라고 할 수 있으며, 개인의 자존감을 고취하는 방법이 될 수 있다. 이에 따라 개인은 의식적으로든 무의식적으로든 ‘타인의 것’의 가치를 추정하거나 평가하고, 이를 ‘내 것’의 가치와 비교한다. 이때, 사회적 비교를 한다는 것은 ‘내 것’뿐만 아니라 비교 대상이자 내 소유물의 가치를 평가할 때 준거점이 되는 ‘타인의 것’에 대한 가치 추정이나 평가가 함께 이루어짐을 의미한다(Festinger, 1954; Gibbons & Buunk, 1999; Wood, 1989). 즉, 자기고양 동기와 나-타인 비교로 인해 개인은 기본적으로 ‘타인의 것’에 비해 ‘내 것’을 더 높게 평가하는 경향(소유효과)을 보인다고 할 수 있다.

하지만 이 같은 사회적 비교의 과정에서 모든 사람이 자기고양 동기의 작용으로 인해 항상 타인의 것보다 내 것의 가치를 높게만 평가할지에 대해서 의문이 남는다. “남이 떡이 더 커 보인다”라는 속담처럼 때로는 같은 가치의 물건이라도 내가 가진 것보다 타인이 갖고 있을 때 더 좋아 보이는 경우도 분명 존재하기 때문이다. 비록

사회적 비교가 대부분의 경우에 자기고양 동기에 의한 강력한 소유효과로 귀결된다 하더라도 개인은 사회적 비교의 과정에서 다양한 개인적, 상황적 요인들의 영향을 받을 수 있기 때문에 경계 조건에 따라 그 정도에 차이가 생길 수 있다는 점을 간과할 수는 없을 것이다.

자기고양 동기가 개인이 소유한 것의 가치 평가에 미치는 효과에 관한 연구는 많지만, 내가 소유한 것에서 나아가 타인이 소유한 것에 대한 가치 평가에 관한 부분까지 함께 살펴본 연구는 상대적으로 많지 않은 편이다(Polman et al., 2018; Polman & Vohs, 2016; Rim et al., 2020). 하지만 개인은 항상 내 것이 남의 것보다 좋지 않을 수 있음을 알고 있고, 때에 따라서는 내가 소유한 것보다 타인이 소유한 것이 더 가치 있다고 여길 때도 있다는 것 또한 알고 있기 때문에 사람들이 언제 내 것보다 타인의 것을 더 높게 평가하는지 그 경계 조건을 탐색해 볼 필요가 있다.

최근 이같이 소유효과와 반대되는 경향성인 소유효과의 역전 현상(reversed endowment effect)에 대해 탐색한 연구들이 보고되고 있다. 이 연구들에 따르면 권력감(Chan & Saqib, 2018), 사회적 거리감(Kim & Schnall, 2021), 정서(예: 후회, 실망, Martinez et al., 2011) 또는 선택 가능한 대안의 수(Pryor et al., 2018) 등에 따라 본인 소유물에 대한 가치를 낮춰 평가하거나 구매자가 오히려 판매자가 파는 물건의 가치를 더 높게 평가하는 소유효과의 역전이 발생하는 것으로 나타났다. 그러나 나-타인 간 소유물의 비교와 각자의 소유물에 대한 가치 평가로 구분하여 소유효과가 역전되는 경계 조건을 살펴본 연구는 부재하였다. Kim & Schnall(2021)의 연구는 타인을 위한 의사결정 중 가까운 친구를 위한 가격 결정과 모르는 사람을 위한 가격 결정에서 소유효과의 수준이 달라지는 것을 확인하였으나, 두 조건 모두 타인을 대신한 의사결정이며, 구체적으로 나-타인의 소유를 구분하여 살펴본 연구는 아니었다.

이에 본 연구는 소유효과의 역전 현상에 대해 살펴본 기존 연구에서 더 나아가 소유효과와 소유물의 가치 추정에 영향을 미칠 수 있는 개인적 차원의 다른 심리학적 요인을 나-타인이라는 심리적 소유 조건으로 나누어 탐색하고자 한다. 즉, 본 연구는 사회적 비교의 바탕이 비록 자신의 상대적 위치 파악과 자기고양 동기라 할지라도 이를 달성하기 위한 과정에서 일어나는

타인 또는 타인의 소유에 대한 가치 추정이 언제 달라지는지에 초점을 두고 실행되었다.

### 2.3. 조절초점

우리는 사회적 비교의 궁극적 목적이 타인과 비교해 자신의 사회적, 상대적 위치를 파악하는 것이라는 점과(Wood, 1989) 사회적 비교 중 하향 비교의 주요 동기인 자기고양 동기가 ‘자아(self)’가 투영된 개인의 소유물을 더 높게 평가하고자 하는 소유효과를 더 강하게 할 수 있다는 점에(Diel et al., 2021; Morewedge & Giblin, 2015; Villanova, 2019) 기반하여 조절초점이 나-타인 소유물에 대한 가치 추정에도 영향을 미칠 것으로 예상하였다.

조절초점 이론은 개인이 원하는 목표에 도달하는 접근 방식에 있어서 두 가지 방식이 존재한다고 설명한다. 하나는 긍정적 결과물을 최대화하려 노력하고 희망과 포부를 갖는 향상초점(promotion focus)이며, 다른 하나는 손실을 피하고 최소화하려고 하는 예방초점(prevention focus)이다(Higgins, 1997; Higgins et al., 1994). 기질적 조절초점 성향은 개인의 이득과 손실 지각에 영향을 미치며, 더 많은 이득 추구 또는 더 적은 손실 추구라는 다른 목표를 설정하여 각 목표에 맞는 대응 전략을 취하게 하고, 그 결과에 대한 긍정적 또는 부정적 정서 경험 수준에 영향을 미치는 것으로 알려져 있다(Idson et al., 2000). 이처럼 목표를 추구할 때, 개인의 행동 방향성 및 접근 방식의 차이를 설명하는 조절초점 성향은 한 개인이 자신의 자아가 암묵적으로 투영된 소유물의 가치를 높게 평가하고, 연쇄적으로 자기고양을 추구할 때 자신과 타인의 소유물에 대한 가치 추정 방식에 영향을 미칠 것으로 예상된다. 따라서 나의 소유물과 타인의 소유물에 대한 가치 추정 수준이 조절초점 성향에 의해 조절될 것으로 예측하였다.

또한, 나-타인 의사결정에 대한 연구에 따르면 사람들은 자신을 위한 결정인가, 타인을 위한 결정인가에 따라 결정의 방향성에서 차이를 보이는 것으로 나타났다(Liu et al., 2017; Polman, 2012b). Polman(2012b)은 손실 회피 수준이 나보다 타인을 위한 의사결정일 때 유의미하게 감소하며, 기질적 조절초점(trait regulatory focus; Polman, 2012b)이 이 관계를 조절한다는 것을

보여주었다. Polman(2012b)은 손실 회피가 예방초점과 매우 강하게 연결돼 있다는 점에서 의사결정자의 역할과 손실 회피 간의 연관성을 검증하였다.

Polman(2012b) 뿐만 아니라 다른 연구자들도 나를 위한 의사결정일 때, 사람들은 긍정적 결과보다 손실을 더 크게 지각하고(예방초점적), 타인을 위한 의사결정일 때에는 그 선택이 왜 좋은지 등 긍정적 결과를 더 크게 지각하기(향상초점적) 때문에 누구를 위한 의사결정 여부가 손실 회피 수준에 미치는 영향을 조절초점이 조절한다고 설명한다(Beisswanger et al., 2003; Polman, 2012a). 또 다른 최근 연구에서는 나와 타인 사이를 보다 세부적으로 나누어 나-타인 의사결정 시 손실 회피 성향이 어떻게 달라지는지를 확인하였으며, Polman(2012b)의 연구에서 밝혀진 것처럼 나와 가까운 타인보다 더 먼 타인에 대한 의사결정일수록 손실 회피 성향이 줄어드는 것을 확인하였다(Liu et al., 2017).

기존의 연구 결과들을 종합하면 나-타인 의사결정 시, 누구를 위한 의사결정인가에 따라 의사결정자의 손실 회피 성향이 달라지며, 기질적 조절초점 성향이 이 관계를 조절한다는 것을 알 수 있다. 특히, 타인을 위한 의사결정을 내릴 때, 예방초점 성향이 높을수록 나를 위한 의사결정을 내릴 때와 비슷한 수준으로 손실 회피 성향을 보인다는 점을 확인할 수 있다.

이처럼 의사결정이나 평가의 대상이 누구인지에 따라 이득과 손실에 대한 주관적 지각이 달라질 수 있고, 개인의 기질적 조절초점 성향에 따라 나-타인의 소유물에 대한 추정 또한 달라질 것으로 기대된다. 즉, 나-타인 소유물에 대한 가치를 추정할 때, 개인의 기질적 조절초점 성향이 향상초점과 예방초점 중 어떤 쪽이 더 강한지 여부가 나-타인 소유물의 가치를 추정하는 데 다르게 영향을 미칠 것으로 생각해 볼 수 있다. 하지만 기존의 나-타인 의사결정 연구들은 주로 나를 위한 의사결정인가, 타인을 위한 대리 의사결정인가에 따라 달라지는 심리적 결과와 기제에 대해 탐색하고 있으며(Beisswanger et al., 2003; Idson et al., 2000; Liberman et al., 2005; Polman 2012a, 2012b; Wang et al., 2019), 다양한 사회 비교 상황 중, 소유한 사물에 대한 가치를 비교하는 과정에서 나-타인 비교 행동의 결과에 영향을 미치는 심리적 요소와 그 효과에 관한 부분은 거의 알려지지 않은 상태이다.

일반적으로는 사회 비교 시, 자기고양 동기로 인해 자신의 것을 타인의 것보다 높게 평가하는 소유효과가 나타나는 것으로 알려졌지만, 때로는 내 손 안에 있는 것보다 타인이 쥐고 있는 것이 더 좋아 보일 때도 있다는 것을 우리는 경험을 통해 알고 있으며, 최근의 연구들도 이러한 소유효과의 역전 현상을 심리학적으로 설명하고 있다(Chan & Saqib, 2018; Kim & Schnall, 2021; Martinez et al., 2011; Pryor et al., 2018). 따라서 본 연구는 나-타인 소유 상태를 조작하고, 각 개인의 자기조절 초점 성향을 측정하여 본인의 소유물과 타인의 소유물에 대한 가치 추정이 달라지는지, 그리고 언제 이러한 효과에 차이가 나타나는지 확인해 보고자 한다. 특히, 나-타인 소유물에 대한 가치 추정이 개인적 수준의 차이인 조절초점 성향을 통해 달라지는지 확인함으로써 소유효과의 역전 현상을 이해하는 또 다른 심리학적 근거를 제공하고자 한다. 이를 통해 지금까지 진행된 소유효과 연구에 더하여 내 것이 아닌 타인의 것의 가치를 높게 평가하는 낯의 떡이 커 보이는 일상 속 현상을 실험을 통해 설명한다는 데 의의를 가질 수 있을 것으로 기대되며, 타인을 대신한 의사결정에 국한되었던 나-타인 연구에서 나아가 사회 비교의 측면에서 나-타인의 소유물에 대한 가치 추정을 살펴본다는 점에서 의사결정 연구 분야에 기여할 수 있을 것으로 기대된다.

### 3. 연구가설

본 연구는 심리적 소유를 조작하여 나 또는 타인의 소유와 외화에 대한 가치 추정 간 관계가 개인의 자기조절 초점 성향에 따라 조절되는지 확인해 보고자 한다. 자기 가치를 높이기 위해 긍정적 정보를 수집하고자 하는 동기가 높은 향상초점 성향이 강한 사람일수록 본인 소유물의 가치를 높게 평가할 것이므로 향상초점 성향인 사람이 예방초점 성향인 사람보다 내가 소유한다고 느낄 때 돈의 가치를 더 높게 추정할 것으로 예상된다. 이에 반해 자신의 손실을 최소화하기 위해 부정적 정보를 수집하고자 하는 동기가 높은 예방초점 성향이 강한 사람일수록 타인 소유의 가치를 높게 보고, 본인 소유물의 가치를 평가 절하할 수 있으므로 예방초점 성향인 사람은 향상초점 성향인 사람보다 타인의 소유

라고 느낄 때 돈의 가치를 더 높게 추정할 것으로 예상된다. 이에 본 연구의 구체적인 가설은 다음과 같다.

가설 1. '나' 소유일 때 항상초점 성향인 사람이 예방초점 성향인 사람보다 돈의 가치를 높게 추정할 것이다.

가설 2. '타인' 소유일 때 예방초점 성향인 사람이 항상초점 성향인 사람보다 돈의 가치를 높게 추정할 것이다.

## 4. 연구방법 및 절차

본 실험은 소유 조건에 따라 두 조건(나 vs. 타인)으로 나누어진 참가자 간 설계로 진행되었다. 심리적 소유 조건은 '나' 소유 조건과 '타인' 소유 조건 두 가지이며, 참가자는 두 조건 중 한 조건에 무선 할당 되어 두 가지 다른 이미지를 각각 보게 된다. 자기조절 초점 성향은 조절초점 척도(Lockwood et al., 2002)를 통해 측정하였다. 또한, 본 연구는 참가자가 가치를 추정하는 대상을 기존 연구에서 사용되었던 것과 다른 사물을 이용하였다. 대부분의 가치 평가는 특정 사물을 사용하여 개인의 주관적 태도에 관한 통제가 제한적으로 이뤄졌는데 심리적 소유효과만을 탐색하기 위해서는 참가자가 주어진 특정 사물에 대해 가진 주관적 매력도를 통제할 필요가 있다고 보았다. 따라서 우리는 기존 연구에서 활용된 컵이나 펜을 대신하여 친숙하지 않은 화폐를 가치 추정의 대상으로 선정하였다.

### 4.1. 연구대상

Amazon Mechanical Turk(MTurk)을 통해 미국 거주 외국인 참가자를 모집하였다. MTurk은 미국에 거주하고 있는 성인 남녀를 대상으로 연구자(또는 requester)가 원하는 조건의 참가자를 모집할 수 있어 본 연구 조건인 한국 화폐가 익숙하지 않은 외국인 참가자를 모집할 수 있다는 장점이 있다. 따라서 자극으로 한국 화폐를 이용하기 위해 MTurk을 이용하였으며, 모든 참가자는 소정의 참가비를 받았다. 참가자 중 한국 화폐를 이미 알고 있거나 불성실한 응답자를 제외하고 188명의 참가

자를 모집하였다. 이 가운데 남성은 74명, 여성은 114명이었으며 참가자의 평균 연령은 37.7세( $SD = 13.26$ )였다.

### 4.2. 측정 도구

#### 4.2.1. 사진 이미지 자극과 조작 점검

이전 연구의 1인칭 시점과 3인칭 시점을 이용한 조작 방법(Libby et al., 2009)을 응용하여 나-타인 소유효과를 조작하는 이미지 자극을 제작하였다. Libby et al.(2009)이 두 가지 시점을 이용해 참가자에게 본인이 하는 행위(actor's first-person perspective)와 제3자가 하는 행위(third-person perspective)처럼 보이게 조작한 방식처럼 본 실험에서도 한국 화폐 1만원권을 1인칭 시점과 3인칭 시점으로 촬영하였다. 우리는 1인칭 시점 이미지 자극을 본 참가자는 자신의 손에 1만원권을 쥐고 있는 것처럼 느낌으로써 이미지 자극의 한국 화폐를 본인의 돈으로 더 강하게 느끼고, 3인칭 시점 이미지 자극을 본 참가자는 다른 사람의 손에 1만원권이 쥐어진 것처럼 느낌으로써 이미지 자극의 한국 화폐를 제 3자의 돈으로 더 강하게 느낄 것으로 기대하였다(Fig. 1). 참가자는 이 두 가지 시점으로 촬영된 이미지 자극 중 한 가지 자극만 보도록 무선 할당 되었으며 1인칭 시점 자극 조건은 나 조건, 3인칭 시점 자극 조건은 타인 조건으로 분류하였다.

사전 검사를 시행하여 Libby et al.(2009)의 조작 방법을 응용한 본 연구의 자극이 참가자들에게 나-타인 소유로 느끼도록 하는지 조작 점검을 하였다. Mturk을 통해 소정의 참가비를 지급하고 미국 거주 참가자 50명을 모집하였다. 이 가운데 남성은 30명, 여성은 20명이었으며, 참가자의 평균 연령은 35.86세( $SD = 14.43$ )였다. 먼저 참가자는 1인칭, 3인칭 시점의 정의를 읽었으며, 그 후 무작위 순서로 1인칭 시점 및 3인칭 시점으로 촬영된 한국 화폐 이미지를 보여주어 각 이미지에 대해 (1) 이미지가 1인칭 시점이라는 데 얼마나 동의하는지 (2) 얼마나 본인이 돈을 쥐고 있다고 느껴지는지 (3) 얼마나 본인이 소유한 것 같은지에 대해 6점 척도로 응답하게 하였다. 1인칭 및 3인칭 시점 자극에 대한 차이 검정을 위해 대응 표본 t 검정을 실행하였다. 참가자들은 3인칭 자극보다 1인칭 자극일 때, (1) 1인칭 시점이라는 데 더 동의하였으며 ( $M_{1인칭} = 5.02, SD = 1.20$ ;



Fig. 1. Ownership manipulation. The pair of photographic images used to manipulate participants' psychological ownership. (up: the first-person perspective, down: the third-person perspective)

$M_{3\text{인칭}} = 2.36, SD = 1.48, t(49) = 9.06, p < .001$ ), (2) 본인이 더 돈을 쥐고 있는 것 같다고 느끼고 ( $M_{1\text{인칭}} = 4.06, SD = 1.82; M_{3\text{인칭}} = 1.72, SD = 1.23, t(49) = 7.37, p < .001$ ), (3) 더 본인이 소유하고 있는 것 같다고 느꼈다 ( $M_{1\text{인칭}} = 3.34, SD = 2.05; M_{3\text{인칭}} = 2.08, SD = 1.38, t(49) = 3.69, p = .001$ ). 이에 본 연구는 해당 자극을 이용해 나-타인 소유를 조작하였다.

#### 4.2.2. 자기조절 초점

자기조절 초점 성향 측정을 위해 Lockwood et al.(2002)이 이용한 조절초점 설문지를 이용하였다. 이 설문지는 향상초점 측정 9개 문항(Cronbach's  $\alpha = .90$ )와 예방초점 측정 9개 문항(Cronbach's  $\alpha = .87$ )으로 이뤄져 있으며 9점 척도를 이용해 측정하였다.

#### 4.3. 절차

참가자들은 Mturk 사이트에 올린 참가자 모집 안내를 읽은 뒤 설문에 참여를 원하면 링크에 접속하여 온라인 설문에 참여하였다. 먼저 연구 참여자의 권리와

연구목적에 대한 설명을 읽은 뒤, 연구 참여 동의 여부를 응답하였다. 이어서 참가자에게 '나' 또는 '타인'을 더 강하게 떠올릴 수 있게 하도록 무선 할당된 조건에 따라 본인을 위한 의사결정을 내렸던 경험('나' 소유 조건) 또는 타인을 위한 의사결정을 내렸던 경험('타인' 소유 조건)에 대해 짧은 에세이를 작성하도록 하였다. 다음으로 참가자는 외화 이미지를 보게 되며 이미지 속 외화가 미화로 얼마의 가치인지 추정하였다. 조건별로 1인칭 시점 자극은 '나' 소유 조건의 자극으로, 3인칭 시점 자극은 '타인' 소유 조건의 자극으로 참가자에게 제시되었고, 참가자는 이 외화의 가치를 미 달러(US Dollar \$)로 얼마인지 추측하여 그 값을 숫자로 입력하도록 하였다. 이후, 자극 속 외화를 이미 잘 아는 참가자를 제외하기 위해 자극 속 외화를 사용하는 국가가 어디인지에 대해서 응답하도록 하였다. 그 후, 조절초점 설문지와 인구통계학 관련 문항에 대한 응답을 끝으로 모든 설문을 마쳤다.

## 5. 연구결과 및 논의

### 5.1. 결과

종속변인인 참가자가 추정한 돈의 가치 범위가 최소 \$0.00에서 최대 \$10,000까지( $M = 806.99, SD = 2439.28$ ) 분포되어 있어 자료의 왜도를 줄이기 위해 추정된 돈의 가치를 로그 변환하였다( $M = 5.01, SD = 2.03, Min = 1, Max = 10.22$ ). 조절초점 성향 점수는 기존 연구에서 사용한 상대적 인덱스 점수 계산법을 이용하였다(Mayer & Tormala, 2010). 조절초점 성향 인덱스 점수는 높을수록 향상초점 성향이 강하고, 낮을수록 예방초점 성향이 강한 것으로 해석한다. 본 연구의 가설 검증을 위해 회귀분석을 바탕으로 한 부트스트래핑 방식을 활용한 SPSS PROCESS Macro를 이용하였다(Model 1; Hayes, 2017).

자료 분석 결과, 돈의 가치 추정에 나-타인 소유 여부와 개인의 조절초점 성향 효과는 alpha level .05에서는 유의하지 않았지만 alpha level .10 수준에서 유의한 차이가 있었다( $B = -0.48, SE = .25, p = .05, 95\% CI = [-0.97, 0.01]$ , Table 1). 즉, 스스로 돈을 소유하고 있

Table 1. Results of moderation analysis showing the model fit and coefficients representing the effects of self- vs. other-ownership, regulatory focus, and the interaction between these two factors on participants' estimate of the value of the unfamiliar money in the image presented to them

Model summary	$R^2$		$MSE$	$df$	$F$
	0.04**		4.02	3	2.68**
	$B$	$SE$	$t$	$CI_L$	$CI_U$
Ownership condition	-0.37	0.29	-1.24	-0.95	0.22
Regulatory focus	0.38**	0.16	2.45	0.07	0.69
Interaction	-0.48*	0.25	-1.94	-0.97	0.01
Conditional effects					
Prevention regulatory focus (-1SD)	0.22	0.42	0.52	-0.60	1.04
Mean	-0.37	0.29	-1.24	-0.95	0.22
Promotion regulatory focus (+1SD)	-0.95**	0.43	-2.23	-1.79	-0.11

Note. \* $p < .05$ ; \*\* $p < .05$

Table 2. Mean score of estimation of an unfamiliar currency by each condition

	Regulatory Focus	
	$M$ at -1SD	$M$ at +1SD
Self	4.68	5.61*
Others	4.90	4.66*

Note. \* $p < .05$

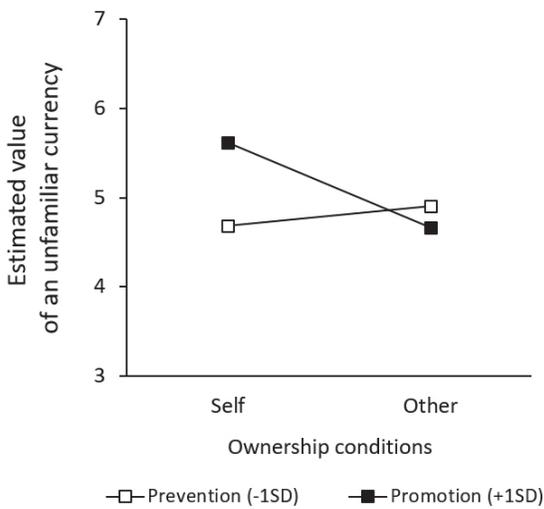


Fig. 2. Estimated value of an unfamiliar currency by condition. The value of an unfamiliar currency estimated by participants in the self- and other-ownership conditions with regard to their trait regulatory focus. The estimated value of currency has been log-transformed

다고 느낄 때, 향상초점 성향일수록 예방초점 성향일 때보다 돈의 가치를 높게 추정하는 것으로 해석할 수

있으며 이는 가설 1을 지지하였다. 하지만 타인이 돈을 소유하고 있다고 느낄 때는 유의한 결과가 나타나지 않아 가설 2는 지지 되지 않았다(Table 2, Fig. 2). 더하여 나-타인 소유 조건의 주 효과는 유의하지 않았으며 ( $B = -0.12, SE = 0.32, p > .05$ ), 조절초점 성향의 주 효과는 유의하였다( $B = 0.38, SE = 0.16, p < .05$ ).

### 5.2. 논의

본 연구는 나-타인 소유를 조작하고, 개인의 조절초점 성향을 측정하여 돈이라는 소유물의 가치가 누구의 소유물인가에 따라 가치 추정에 어떻게 영향을 미치고, 조절초점 성향이 이를 조절하는지 살펴보았다. 결과에 따르면 돈을 내가 소유하고 있다고 생각할 때 예방초점 성향의 사람들보다 향상초점 성향의 사람들이 더 돈의 가치를 높게 추정하는 것으로 확인할 수 있었으며 내가 아닌 다른 사람의 돈이라고 생각할 때는 조절초점 성향의 조절 효과가 유의하지 않은 것으로 나타났다.

첫째, 이 같은 결과는 돈이 나의 소유라고 생각했을 때, 향상초점 성향이 강할수록 예방초점 성향이 강한 사람보다 돈의 가치를 더 높게 추정한다는 가설 1이 지지되었음을 보여준다. 그러나 타인의 소유라고 생각할 때, 예방초점 성향이 강할수록 향상초점 성향이 강한 사람보다 돈의 가치를 더 높게 추정할 것이라는 가설 2는 지지되지 않았다. 해석에 주의할 필요가 있으나

조절초점 성향의 조절효과가 유의수준이었다는 점에서 누구의 소유인가에 따라 소유물의 가치 추정이 조절초점에 의해 달라질 수 있다는 기본적 가정은 지지되었다고 할 수 있다.

조절초점 성향이 개인의 태도, 행동, 판단 및 의사결정을 예측할 수 있는 중요한 동기이고(Aaker & Lee, 2001; Higgins, 2002; Higgins et al., 1994; Wolfin & Jonas, 2012), 사회적 비교의 세 가지 동기 중 자기고양 동기로 인해 개인은 나 자신뿐만 아니라 나의 소유물에 대해서도 '평균 이상이다'라고 생각한다는 기존 연구 결과에 기반해 보면(Alicke, 1985; Beggan, 1992; Brown, 1986, 2012; Chatterjee et al., 2013; Dommer & Swaminathan, 2013; Maddux et al., 2010; Wojcik & Ditto, 2014) 나-타인의 소유물에 대한 비교 및 가치를 추정할 때 항상초점 성향이 강한 사람일수록 긍정적 결과를 최대화하고자 하므로 나 또는 내 소유물의 가치에 대해 예방초점 성향이 강한 사람보다 더 높은 수준으로 긍정적 추정을 하는 것으로 해석할 수 있다.

기존의 연구(Liu et al., 2017; Polman, 2012b)는 나-타인 의사결정에 따라 손실 지각 수준 또는 이득-손실 편향이 영향을 받는 것에 있어서 조절초점의 조절효과가 있는지를 살펴보았는데, 본 연구는 손실 회피 수준이 아닌 소유물에 대한 가치 추정에 중점을 두었다는 점에서 기존 연구와 차이점이 있다. 소유물에 대한 가치 추정은 나의 소유일수록 이득을 더 많이 지각하는지를 보기 위한 것으로 기존 연구에서 항상초점 성향이 강할수록 나(self)와 관련된 의사결정 시 손실 회피 수준이 높아졌다면, 본 연구에서는 항상초점 성향이 강할수록 나와 관련된 것의 이득을 지각하는 수준(즉, 물건의 가치가 높을수록 나에게 이득이라고 지각하는 수준)이 높아지는지 확인해 보았다고 할 수 있다.

또한, 이전 연구에 따르면 예방초점 성향이 강할수록 나를 위한 의사결정이나 타인을 위한 의사결정에 차이가 없이 모두 손실 지각 수준이 높았으며(Polman, 2012b), 최근 발표된 또 다른 연구에서도 이득-손실 편향에 대한 조절초점의 조절효과가 나타났다(Liu et al., 2017). 이들의 연구는 나-타인 의사결정이 이득-손실 편향에 미치는 영향이 조절초점에 의해 조절되는지를 확인한 연구로 연구 결과에 따르면 항상초점 성향이 강할수록 타인을 위한 의사결정보다 나를 위한 의사결

정 시 이득-손실 편향이 손실 쪽으로 더 편향되었고, 예방초점 성향이 강할수록 나-타인 구분 없이 이득-손실 면에서 어느 쪽으로 더 편향되는 것 없이 중립 수준을 보이는 것으로 나타났다(Liu et al., 2017). 본 연구 결과에서도 이와 유사하게 예방초점 성향이 강한 참가자들은 나의 소유물이나 타인의 소유물일 때 모두 이득을 지각하는 수준에 유의한 차이가 없었다. 각 연구의 방향은 다르나 이득과 손실에 대한 지각 수준이 조절초점 성향에 의해 조절되며, 그 방향성이 기존 연구 결과와 일치한다고 할 수 있다. 따라서 본 연구는 기존 연구와 같은 방향성의 연구 질문에서 시작하였으나 손실보다 이득의 시각으로 이를 탐색하는 시도였다는 점에서 의의가 있다고 할 수 있다.

둘째, 본 연구는 최근의 소유효과 역전 현상에 관한 연구처럼 개인적 특성에 따라 소유효과와 역전 현상이 일어나는지를 탐색해 봄으로써 기존 연구에서 밝힌 권력감(Chan & Saqib, 2018), 사회적 거리감(Kim & Schnall, 2021), 정서(예: 후회, 실망, Martinez et al., 2011), 선택 가능한 대안의 수(Pryor et al., 2018)와 같은 변인에 더하여 조절초점 성향이라는 개인적 특성의 조절 가능성을 제시한다는 점에서 의의가 있다고 볼 수 있을 것이다.

사람들은 기본적으로 내 것의 가치를 높게 하려는 소유효과를 보인다고 알려져 있다(Beggan, 1992; Kahneman & Tversky, 1979; Morewedge et al., 2009; Reed, 2018). 하지만 내가 소유한 것보다 타인이 소유한 것을 더 가치가 있다고 평가하는 경우인 소유효과와 역전 현상에 대한 설명을 시도한 연구들이 최근 들어 발표되고 있다(Chan & Saqib, 2018; Kim & Schnall, 2021; Martinez et al., 2011; Pryor et al., 2018). 항상초점이 강할수록 타인이 소유한 것보다 내가 소유한 돈의 가치를 높게 추정한다는 본 연구의 결과는 개인의 특성이자 자기고양 동기와 관련 있는 조절초점 성향에 따라서도 소유효과, 즉, 나의 것에 대해 더 높게 가치를 매기려는 경향이 달라질 수 있다는 가능성을 제안한다. 이는 향후, 타인 소유물의 가치가 더 높아 보이는 맥락이나 상황적 설정을 이용하여 내 것보다 타인의 것의 가치를 더 높게 추정하는 소유효과와 역전 현상이 더 강하게 나타나는지 확인하는 연구의 필요성을 제기한다.

셋째, 본 연구의 결과는 나-타인 소유 관점에서 돈의

지각된 구매력에 관한 연구(Polman et al., 2018)에 더하여 조절초점 성향 또한 경계 조건 역할을 할 수 있다는 점을 밝힘으로써 기존 연구의 관점을 보충하는 연구라고 할 수 있다. Polman et al.(2018)은 돈의 지각된 구매력에 대한 나-타인 간 차이가 여러 가지 심리적 거리감의 결과에서 기인한다고 보았는데 이는 기존 소유효과가 지불 의사(willingness to pay)와 수용 의사(willingness to accept)에 대한 지각 차이에서 기인한 것만은 아니라는 것을 암시하는 결과라고 할 수 있다. 따라서 개인의 조절초점 성향이 예방초점보다는 향상초점일수록 본인 소유의 돈을 더 높게 추정하는 경향을 보인다는 본 연구의 결과 또한 돈 지각에 대한 개인적 차원의 경계 조건을 제시한다는 점에서 의미가 있다고 할 수 있다.

넷째, 본 연구 결과를 통해 다음과 같은 실무적 시사점을 제안할 수 있다. 최근 코로나19의 여파로 어느 시기보다 언택트(untact, 비대면)가 강조되며 소비자의 인터넷이나 모바일 쇼핑 비율이 눈에 띄게 늘고 있다. 본 연구 결과는 어떻게 제품 이미지를 제시하는가가 심리적 소유감을 다르게 느끼도록 할 수 있으며, 그 결과, 화면상에 보이는 물건에 대한 소비자의 가치 추정이 달라질 수 있다는 점을 밝힘으로써 온라인 채널을 이용하는 사업자의 경우, 제품 제시 방법을 재고해 볼 필요가 있음을 시사한다. AR 앱을 이용한 방법이 대표적 예시라고 할 수 있다. 한 패브릭 브랜드는 AR(증강현실) 앱을 이용해 소비자의 소파 위에 업체의 쿠션 제품이 실재하는 것처럼 구현하여 직접 만져볼 수는 없지만, 우리 집에 이 제품을 두면 어떤 모습일지에 대해 소비자가 시각적이고 입체적으로 제품을 가상 경험해 볼 수 있는 서비스를 제공하고 있다(예: kittybunnypony). 이 같은 AR 경험 제공이 심리적 소유감을 강화하여 실제 구매로 이어지도록 하는 효과가 있는지 실험 연구로 확인한다면 보다 강력한 실무적 시사점을 제공할 수 있을 것으로 기대된다.

하지만 본 연구는 다음과 같은 한계점이 있다. 첫째, 본 연구는 나-타인 소유 조건에 따라 나의 소유라고 느낄 때가 타인의 소유라고 느낄 때보다 소유물에 대한 가치를 더 높게 추정할 것이라는 가정에 기반하고 있다. 조절효과가 유의한 수준이었지만 나-타인 소유의 주효과는 유의하지 않았다( $t(186) = 1.318, p = .189$ ).

유의하지 않은 결과이지만 참가자가 나 소유 조건일 때 돈에 대해 추정한 가치 평균은 5.19이고, 타인 소유 조건일 때 돈에 대해 추정한 가치 평균은 4.79로 추정 가치의 방향성은 남의 것보다는 내 것으로 느낄 때 좀 더 높은 것을 확인할 수 있었다. 그럼에도 주효과가 유의하지 않은 점은 본 연구의 한계점으로 그 이유는 나 조건과 타인 조건별 참가자 수가 일치하지 않고, 간접적인 나-타인 소유 조작 방식으로 인해 소유효과 조작이 기대보다 강하지 않았기 때문으로 추측된다. 추후 충분한 참가자 모집 및 다른 심리적 소유감 조작 방법을 이용함으로써 이러한 한계점을 보완할 필요가 있다. 아울러 충분한 참가자 모집을 통해 경계선에서 유의한 수준으로 확인된 조절초점의 조절효과도 재차 확인할 필요가 있다.

둘째, 본 연구는 실험 방식에 있어서 몇 가지 한계점을 가진다. 하나는 모든 실험이 온라인으로 진행되었다는 점이다. 사전 연구를 통해 나-타인 심리적 소유 조작을 위한 자극이 유효한 것을 확인하였으나 추후 연구는 더욱 정교한 나-타인 심리적 소유의 조작을 위해 대면 실험 연구를 진행할 필요가 있을 것이다.

또한, 본 연구는 참가자 간 설계로 진행되어 참가자는 나와 타인의 소유 조건에서 조건별로 주어진 자극을 보고 화폐의 가치를 추정하였는데 참가자 간 설계를 통해 연구 가설의 노출 없이 조건 간 추정된 가치의 차이를 확인할 수는 있었으나 참가자 내 설계로 진행된다면 내 소유와 타인 소유라는 모든 경우에 대해 한 참가자가 화폐의 가치를 추정하게 되어 더욱 직접적으로 나-타인 소유의 가치 추정 값을 비교할 수 있었을 것으로 예상된다. 향후, 참가자 내 설계 등 직접적 비교를 할 수 있는 실험 방식을 적용하여 본 연구의 결과를 재차 확인할 필요가 있을 것이다.

셋째, 재화 구매의 수단이자 개인의 자산 또는 자원으로 여겨지는 돈을 소유 대상으로 활용한 점은 기존 소유효과 연구와의 차별점이자 한계점이라고 할 수 있다. 컵이나 볼펜처럼 그 자체가 목적이 되는 물리적 대상과 달리 돈은 이러한 물리적 대상을 구매할 수 있는 수단이면서 동시에 한 개인이 가진 자원으로 볼 수 있다(Dickert et al., 2018). 따라서 돈이란 자극은 개인적 취향과 상황적 요인으로부터 자유로운 소유 대상이란 점에서 주관적 매력도를 통제하는 효과를 갖지만, 일반

적인 물리적 재화를 소유하는 것과 수단으로서의 돈을 소유하는 것에 대해 나타나는 소유효과는 그 기저의 심리적 작용이 같지 않을 수 있다는 점에서 다른 해석의 여지도 고려할 필요가 있다. 이에 대한 검증된 결과가 부재하기 때문에 연구에서 사용한 돈의 소유효과와 기존 소유효과 연구에서 밝힌 소유효과를 동일한 심리적 작용에 의한 것으로 해석하는 데에는 주의가 필요할 것이다.

마지막으로 조절초점이라는 개인차 변인 외에 나-타인 소유와 소유한 물건에 대한 가치 추정 간의 관계를 설명할 수 있는 변인에 관한 추가적 연구가 필요하다. 가능한 대안 가설 중 하나로 사람들이 나와 타인을 바라보는 비대칭적 관점을 들 수 있다(Pronin, 2008; Williams & Steffel, 2014). 본 연구는 조절초점이라는 개인차 변인의 경계 조건의 역할을 확인하였지만, 나의 소유물과 타인의 소유물을 다른 기준으로 추정한다는 것 또한 나-타인 소유와 물건의 가치 추정에 영향을 미칠 수 있을 것으로 예상된다. 구체적으로 개인이 자신의 소유와 타인의 소유라는 다른 상황에 각기 다른 기준을 두고 소유물의 가치를 추정한다면 같은 액수라도 타인 소유의 것을 더 가치 절하할 것으로 예상되며, 이러한 효과는 특히 향상초점 성향이 강한 사람들에게서 더 강하게 나타날 것으로 보인다. 나아가 향상초점 성향보다 예방초점 성향이 강한 사람들은 자신에 대해 더 비판적이고 엄격하다는 점에서 나-타인 소유물에 대한 가치 추정 시, 전혀 다른 두 가지 기준을 사용하지 않고 동일한 기준으로 소유물의 가치를 추정할 것으로 예상된다. 이 같은 대안 가설을 후속 연구를 통해 확인한다면 소유물에 대한 가치 추정의 양면성을 확인한다는 점에서 흥미로운 것으로 기대된다.

## 6. 결론

본 연구는 ‘나’의 소유물에 대한 가치 추정에 초점을 두어 진행되어온 지난 소유효과 연구에서 ‘타인’의 소유물에 대한 가치 추정으로 대상을 넓혀 가치 추정이 어떻게 달라지는지를 확인하였다. 이때, 개인 차이 중 하나인 조절초점 성향이 이 관계를 조절하는지 실험을 통해 검증하였다. 그 결과, ‘나’ 소유 조건일 때 향상초

점 성향이 강할수록 소유물의 가치를 가장 높게 추정하였으며, ‘타인’ 소유 조건일 때는 향상초점이 강한 경우에 상대적으로 타인 소유물의 가치를 평가 절하하여 추정하는 것을 확인할 수 있었다. 하지만 예방초점 성향이 강한 사람들은 나-타인 소유 조건에 상관없이 제시된 소유물의 가치를 비슷하게 추정하는 것으로 나타났다. 본 연구는 한계점이 존재하지만 타인의 소유에 대한 가치 추정이 소유효과에 어떤 영향을 미치는지와 이 관계를 개인차 변인인 조절초점 성향이 조절함을 밝힘으로써 이론적 · 실무적 시사점을 제시하였다.

## REFERENCES

- Aaker, J. L., & Lee, A. Y. (2001). “I” seek pleasures and “we” avoid pains: The role of self-regulatory goals in information processing and persuasion. *Journal of Consumer Research*, 28(1), 33-49. DOI: 10.1086/321946
- Alicke, M. D. (1985). Global self-evaluation as determined by the desirability and controllability of trait adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(6), 1621-1630. DOI: 10.1037/0022-3514.49.6.1621
- Beggan, J. K. (1992). On the social nature of nonsocial perception: The mere ownership effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(2), 229-237. DOI: 10.1037/0022-3514.62.2.229
- Beisswanger, A. H., Stone, E. R., Hupp, J. M., & Allgaier, L. (2003). Risk taking in relationships: Differences in deciding for oneself versus for a friend. *Basic and Applied Social Psychology*, 25(2), 121-135. DOI: 10.1207/S15324834BASP2502\_3
- Brown, J. D. (1986). Evaluation of self and others: Self-enhancement biases in social judgments. *Social Cognition*, 4(4), 353-376. DOI: 10.1521/soco.1986.4.4.353
- Brown, J. D. (2012). Understanding the better than average effect: Motives (still) matter. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(2), 209-219. DOI: 10.1177/0146167211432763
- Carmon, Z., Wertenbroch, K., & Zeelenberg, M. (2003). Option attachment: When deliberating makes choosing feel like losing. *Journal of Consumer*

- Research*, 30(1), 15-29. DOI: 10.1086/374701
- Chan, E., & Saqib, N. (2018). Reversing the endowment effect by empowering buyers and sellers. *European Journal of Marketing*, 52(9/10), 1827-1844. DOI: 10.1108/EJM-11-2017-0848
- Chatterjee, P., Irmak, C., & Rose, R. L. (2013). The endowment effect as self-enhancement in response to threat. *Journal of Consumer Research*, 40(3), 460-476. DOI: 10.1086/671344
- Crowe, E., & Higgins, E. T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69, 117-132. DOI: 10.1006/obhd.1996.2675
- De Dreu, C. K. W., & Van Knippenberg, D. (2005). The possessive self as a barrier to conflict resolution: Effects of mere ownership, process accountability, and self-concept clarity on competitive cognitions and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(3), 345-357. DOI: 10.1037/0022-3514.89.3.345
- Dickert, S., Ashby, N. J. S., & Dickert, A. (2018). Trading under the influence: The effects of psychological ownership on economic decision-making. In J. Peck & S. B. Shu (Eds.), *Psychological Ownership and Consumer Behavior* (1st ed., Issue March 2019, pp. 145-163). Springer. DOI: 10.1007/978-3-319-77158-8\_9
- Diel, K., Grelle, S., & Hofmann, W. (2021). A motivational framework of social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*. DOI: 10.1037/pspa0000204
- Dommer, S. L., & Swaminathan, V. (2013). Explaining the endowment effect through ownership: The role of identity, gender, and self-threat. *Journal of Consumer Research*, 39(5), 1034-1050. DOI: 10.1086/666737
- Festinger, L. A. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117-140. DOI: 10.1177/001872675400700202
- Gibbons, F. X., & Buunk, B. P. (1999). Individual differences in social comparison: Development of a scale of social comparison orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(1), 129-142. DOI: 10.1037/0022-3514.76.1.129
- Hayes, A. F. (2017). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis, second edition: A regression-based approach*. New York: Guilford Publications.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52(12), 1280-1300. DOI: 10.1037/0003-066x.52.12.1280
- Higgins, E. T. (2002). How self-regulation creates distinct values: The case of promotion and prevention decision making. *Journal of Consumer Psychology*, 12(3), 177-191. DOI: 10.1207/s15327663jep1203\_01
- Higgins, E. T., Roney, C. J. R., Crowe, E., & Hymes, C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance: Distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(2), 276-286. DOI: 10.1037/0022-3514.66.2.276
- Hoorens, V., & Nuttin, J. (1990). Mastery pleasure versus mere ownership: A quasi-experimental cross-cultural and cross-alphabetical test of the name letter effect. *European Journal of Social Psychology*, 20, 181-205. DOI: 10.1002/ejsp.2420200302
- Howard, D. J., & Barry, T. E. (1990). The evaluative consequences of experiencing unexpected favorable events. *Journal of Marketing Research*, 27(1), 51-60. DOI: 10.1002/ejsp.2420200302
- Idson, L. C., Liberman, N., & Higgins, E. T. (2000). Distinguishing gains from nonlosses and losses from nongains: A regulatory focus perspective on hedonic intensity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36(3), 252-274. DOI: 10.1006/jesp.1999.1402
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *Journal of Political Economy*, 98(6), 1325-1348. DOI: 10.1086/261737
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292. DOI: 10.2307/1914185
- Kim, H., & Schnall, S. (2021). Profit for friends, fairness for strangers: Social distance reverses the endowment effect in proxy decision making. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 59(November 2020). DOI: 10.1016/j.jretconser.2020.102395
- Kirmani, A., Sood, S., & Bridges, S. (1999). The ownership effect in consumer responses to brand

- line stretches. *Journal of Marketing*, 63(1), 88-101.  
DOI: 10.2307/1252003
- Knetsch, J. L.(1989). The endowment effect and evidence of nonreversible indifference curves. *The American Economic Review*, 79(5), 1277-1284.  
DOI: 10.1017/cbo9780511803475.010
- Kogut, T., & Kogut, E. (2011). Possession attachment: Individual differences in the endowment effect. *Journal of Behavioral Decision Making*, 24(4), 377-393. DOI: 10.1002/bdm.698
- Lee, B. K., & Lee, G. H. (2014) The effect of self-regulatory focus on loss aversion when gain and loss between possession and valence compete. *Science of Emotion and Sensibility*, 17(4), 101-108.  
DOI: 10.14695/KJSOS.2014.17.4.101
- Li, D., & Atkinson, L. (2020). The role of psychological ownership in consumer happiness. *Journal of Consumer Marketing*, 37(6), 629-638.  
DOI: 10.1108/JCM-09-2019-3420
- Libby, L. K., Shaeffer, E. M., & Eibach, R. P. (2009). Seeing meaning in action: A bidirectional link between visual perspective and action identification level. *Journal of Experimental Psychology: General*, 138(4), 503-516. DOI: 10.1037/a0016795
- Liu, H., Wang, L., Yao, M., Yang, H., & Wang, D. (2017). Self-other decision-making differences in loss aversion: A regulatory focus perspective. *Journal of Applied Social Psychology*, 47(2), 90-98.  
DOI: 10.1111/jasp.12426
- Lockwood, P., Jordan, C. H., & Kunda, Z. (2002). Motivation by positive or negative role models: Regulatory focus determines who will best inspire us. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(4), 854-864. DOI: 10.1037/0022-3514.83.4.854
- Loewenstein, G., & Adler, D. (1995). A Bias in the Prediction of Tastes. *The Economic Journal*, 105(431), 929-937. DOI: 10.2307/2235159
- MMaddux, W. W., Yang, H., Falk, C., Adam, H., Adair, W., Endo, Y., Carmon, Z., & Heine, S. J. (2010). For whom is parting with possessions more painful? Cultural differences in the endowment effect. *Psychological Science*, 21(12), 1910-1917.  
DOI: 10.1177/0956797610388818
- Martinez, L. F., Zeelenberg, M., & Rijsman, J. B. (2011). Regret, disappointment and the endowment effect. *Journal of Economic Psychology*, 32(6), 962-968.  
DOI: 10.1016/j.joep.2011.08.006
- Mayer, N. D., & Tormala, Z. L. (2010). “Think” versus “feel” framing effects in persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(4), 443-454.  
DOI: 10.1177/0146167210362981
- Morewedge, C. K., & Giblin, C. E. (2015). Explanations of the endowment effect: An integrative review. *Trends in Cognitive Sciences*, 19(6), 339-348.  
DOI: 10.1016/j.tics.2015.04.004
- Morewedge, C. K., Shu, L. L., Gilbert, D. T., & Wilson, T. D. (2009). Bad riddance or good rubbish? Ownership and not loss aversion causes the endowment effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(4), 947-951. DOI: 10.1016/j.jesp.2009.05.014
- Peck, J., & Shu, S. B. (2009). The effect of mere touch on perceived ownership. *Journal of Consumer Research*, 36(3), 434-447. DOI: 10.1086/598614
- Pierce, J. L., Kostova, T., & Dirks, K. T. (2003). The state of psychological ownership: Integrating and extending a century of research. *Review of General Psychology*, 7(1), 84-107. DOI: 10.1037/1089-2680.7.1.84
- Polman, E. (2012a). Effects of self-other decision making on regulatory focus and choice overload. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102(5), 980-993. DOI: 10.1037/a0026966
- Polman, E. (2012b). Self-other decision making and loss aversion. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 119(2), 141-150.  
DOI: 10.1016/j.obhdp.2012.06.005
- Polman, E., Effron, D. A., & Thomas, M. R. (2018). Other people’s money: Money’s perceived purchasing power is smaller for others than for the self. *Journal of Consumer Research*, 45(1), 109-125.  
DOI: 10.1093/jcr/ucx119
- Polman, E., & Vohs, K. D. (2016). Decision fatigue, choosing for others, and self-construal. *Social Psychology and Personality Science*, 7(5), 471-478.  
DOI: 10.1177/1948550616639648
- Pronin, E. (2008). How we see ourselves and how we see others. *Science*, 320(5880), 1177-1180.

- DOI: 10.1126/science.1154199
- Pryor, C., Perfors, A., & Howe, P. D. L. (2018). Reversing the endowment effect. *Judgment and Decision Making*, 13(3), 275-286.
- Reb, J., & Connolly, T. (2007). Possession, feelings of ownership and the endowment effect. *Judgment and Decision Making*, 2(2), 107-114.
- Reed, M. E. (2018). *Ownership and possession biases: Exploring differences in self-object linking, overvaluation, and object evaluation by self-construal* [Doctoral dissertation, University of California Santa Barbara]. ProQuest ID: Reed\_ucsb\_0035D\_13895. <https://escholarship.org/uc/item/31b2569f>
- Rim, H. B., Kim, S. H., Doh, E. Y., & Lee, B. K. (2020). Possessions for me, experiences for others: Preferred gift type in gift-giving behavior for self or others and a moderate effect of emotional disconnection level. *Science of Emotion and Sensibility*, 23(2), 89-102. DOI: 10.14695/KJSOS.2020.23.2.89
- Shu, S. B., & Peck, J. (2011). Psychological ownership and affective reaction: Emotional attachment process variables and the endowment effect. *Journal of Consumer Psychology*, 21(4), 439-452. DOI: 10.1016/j.jcps.2011.01.002
- Suls, J., Martin, R., & Wheeler, L. (2002). Social comparison: Why, with whom, and with what effect?. *Current Directions in Psychological Science*, 11(5), 159-163. DOI: 10.1111/1467-8721.00191
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1), 39-60. DOI: 10.1016/0167-2681(80)90051-7
- Villanova, D. (2019). The extended self, product valuation, and the endowment effect. *AMS Review*, 9(3-4), 357-371. DOI: 10.1007/s13162-018-0132-0
- Wang, S. M., Cheng, Y. H., Lee, C. F., & Chuang, S. C. (2019). Endowment effect: Trading for oneself versus trading for others. *Psychological Reports*, 122(6), 2298-2319. DOI: 10.1177/0033294118802555
- Weiss, L., & Johar, G. V. (2013). Egocentric categorization and product judgment: Seeing your traits in what you own (and their opposite in what you don't). *Journal of Consumer Research*, 40(1), 185-201. DOI: 10.1086/669330
- Weiss, L., & Johar, G. V. (2016). Products as self-evaluation standards: When owned and unowned products have opposite effects on self-judgment. *Journal of Consumer Research*, 42(6), 915-930. DOI: 10.1093/jcr/ucv097
- Williams, E. F., & Steffel, M. (2014). Double standards in the use of enhancing products by self and others. *Journal of Consumer Research*, 41(2), 506-525. DOI: 10.1086/676750
- Wojcik, S. P., & Ditto, P. H. (2014). Motivated happiness: Self-enhancement inflates self-reported subjective well-being. *Social Psychological and Personality Science*, 5(7), 825-834. DOI: 10.1177/1948550614534699
- Wolfin, K. A., & Jonas, K. J. (2012). Thinking deadline: The impact of regulatory focus on deadline descriptions and deadline behavior. *European Journal of Social Psychology*, 42(3), 318-326. DOI: 10.1002/ejsp.1860
- Wood, J. V. (1989). Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin*, 106(2), 231-248. DOI: 10.1037/0033-2909.106.2.231
- Ye, Y., & Gawronski, B. (2016). When possessions become part of the self: Ownership and implicit self-object linking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 64, 72-87. DOI: 10.1016/j.jesp.2016.01.012

원고접수: 2021.01.04

수정접수: 2021.06.15

게재확정: 2021.07.01